

幸せになるビジネスコミュニケーション vol.5

ファイナンシャルプランナー 岩城みずほ

先日、3回目のサムライズの起業塾を行いました。お陰さまで、大変よい雰囲気、楽しく有意義な時間になっています。その中で、「講師として皆さまの前に立つ時、最初の4分が大切ですよ」というお話をしました。『人は、最初の4分間で決定的な印象を作ってしまう』というのは、アメリカの心理学者ズーニンの提唱する『ズーニンの法則』です。人は、好意をもてば、相手のことを好意的に受け止めます。逆に嫌な感じを抱けば、否定的、反発的な態度に出ます。しかもこの4分間でもった印象はその後ずっと続きます。この最初の4分間。普通は自己紹介などをする講師が多いのではないかと思います。講義では、この4分間をどのような時間にすればいいのかということを実践レベルで考えていきました。この4分間に成功すれば、その後の講義は断然やりやすくなるからです。

さて、ビジネスパーソンとしての皆さまは、この最初の4分間をどのようなものにしていきますか？前回、表情の大切についてはお話しましたので、今日は、名刺についてお話したいと思います。

ビジネスの世界で、名刺は、人と人、会社と会社を結ぶ架け橋であるということが言われます。つまり、名刺は、その人、その会社の「分身」であり「顔」であるということ。会社に所属している人は、「所属組織の正式な一員」であることが認められていることであり、個人で仕事をしている人にとっては、名刺は重要なプレゼンテーションツールにもなりうるわけです。内容はもちろんのこと、渡し方、受け取り方にも心配りをしたいものですね。

名刺を渡しながらの自己紹介ですが、社名、名前は必ず名乗るようにしましょう。できればその場で、相手のお名前を確認の意味も込めて読んで差し上げるとぐっと印象はいいものになります。「〇〇 花子さんですね？」というように。もしお名前が読めない場合は、「珍しいお名前ですね。何とお読みするのですか？」などとお訊ねしてください。

—コラムの無断転写・転載などを禁じます。—

Copyright©2011 Skirr Japan Corporation. All Rights Reserved.

次に、服装、身だしなみについてですが、一般的に人は、まず目に見える服装で相手判断するようです。どんなに立派な人でも、見た目がよくなければ、その人の価値の高さは伝わらないでしょう。スピードの速い現代社会では、この傾向がますます強くなっているような気がします。成功したビジネスパーソンであるわたしの友人は、「わたしは、相手のために洋服を選んでいきます」と仰っていました。服装は、その人の地位、趣味、品性を象徴するとともに、相手への敬意を示す、ということでしょう。高価なものをということではありませんが、相手に好印象を与えるレベルのものは身につけたいですね。

余談になりますが、色も結構重要です。一般的に、赤系は温かさや活動的、白系は冷たさや清らかさを、青系は落ち着きと保守性、そして良心的などを、黒系は重さ、堅実さ、厳粛さ、黄色系は楽しさと感情的、緑系は穏やか、寛容さを表すと言われていています。

その他、ヘアスタイル、清潔感なども大切です。背筋をのばし、よい姿勢で、相手に視線を合わせ、明るい表情であいさつ、自己紹介ができるとよいですね。

最初の4分間。相手により印象を持っていただけるようにぜひ、工夫してみてください。

冒頭に書きましたサムライズ起業塾は、独立したいFPのみなさんに対して仕事をしていける実力を付けて頂くことを目的としています。そのために、わたしたちは、講師それぞれが持つノウハウをすべてお伝えしています。

<http://somerise.net/>

講師のホームページ

岩城みずほ（講師編担当）

<http://www.officebenefit.com/>

竹谷 希美子（相談編担当）

<http://www.saku-life.jp/>

伊藤 亮太（執筆編担当）

<http://www.ryota-ito.jp>